


首都圏第2次調査 視察報告書

昭和60年5月

 札幌不動産リスティング協会
第2次調査団

調査視察を顧みて

株 北 拓
団長 小泉康弘

札幌不動産リステイング協会の、創立20周年記念行事の一環として、一昨年に次いで、第2回目の調査団が選任されました。その一員として参加し、調査視察いたしました感想を、卒直にご報告させていただきます。

団員間では、目的地について、近畿圏、その他の地域も検討いただきましたが、結局、首都圏と決定し、5月23日より3日間の日程で、出発いたしました。

此の度の視察では、訪問の業者対象を、小企業(従業員10人以下)に絞りました。

それは、我々と同じ小規模の業者が、首都圏の厳しい条件の中で、流通近代化、OA化、対大手等、どう対処しているのか、非常に関心のあるところですから…。

不動産ニュース(株)のご紹介で、横浜の鳥海興産有限会社、渋谷の(株)インエステート、新宿の(株)鈴木不動産の三社を訪問し、懇談させていただきました。

いずれも小企業ではありますが、経営者がそれぞれ立派な経営理念を持っておられるのに、感心させられました。

また、業界の状況把握等については、住友信託銀行不動産部の、もと札幌支店勤務の面々と、懇談させていただきました。

都内住宅需要の35%以上が、建て替え、住み替えであり、この割合は急速に伸びている様です。

売買物件の供給は少く、その喚起に懸命であり、「住まいに関する意識調査」というアンケート等で、消費者の潜在需要を掘り起こすべく努力している様です。

都内各社について、流通機構についての考え方は、意欲的に複数の機構に加盟し、テリトリーの物件を多数収集し、これを仕訳し、興味のない残物件については、大胆に破棄している様で、これが一番上手な物件整理の方法かもしれません。

東京では、すべてに様々な媒体を通じて、また複数の流通機構によって、豊富な情報が、氾濫状態になりつつある様です。業者は情報をどのように選択するかが、大きな仕事となっている様であります。

我々不動産業界において、お客のニーズが、単なる商品説明の領域をこえ、信頼できるコンサルタントを求めてゆくであろうことは、予測として考えておりま

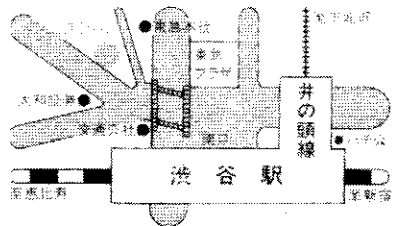
したが、今回の訪問した、各社の代表者が、若干のニュアンスは異なるが、懇談の中でいずれも強調されておりました。

創造とサービスの経営戦略は、もはや現実のものとなってきたことを、強く感じるものであります。

最後に、今回の調査視察に、様々のご協力をいただきました会員の皆様、及び関係会社に厚くお礼申し上げます。



実地建物取引業者免許番号：東京都30第14号
株式会社 インエステート
 〒160 東京都渋谷区松丘5-24-27 FAX 03(3496)0331
 お問い合わせ
 お申込は **03-476-4601**



調査視察コース

5月23日(木)

▼ 住友信託銀行 不動産部

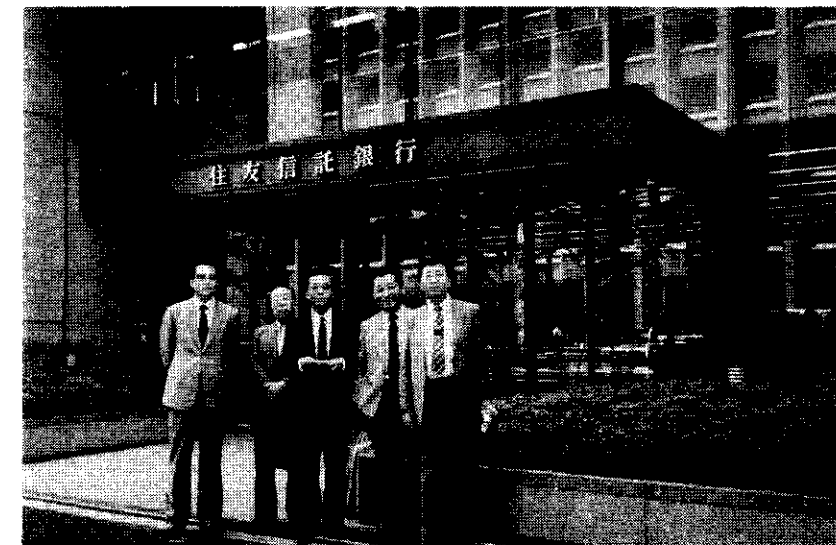
東京都千代田区丸の内1-4-4

不動産部 副部長 吉田 雄一郎
 不動産部 業務推進役 井伊 勝男
 開発事業室業務推進役 鈴木 一晴
 法人営業室室長代理 酒井 啓次

全員が、元札幌支店勤務というメンバーで、なごやかな懇談をさせて頂く。

建売住宅の主流が、4,000万円台であること。

マンション販売の傾向として、「リースマンションでオーナーに」と、投資対象としてのワンルームマンションが、ハイクラスのサラリーマン向けに(マルコー・杉山商事)又、キッチン等、主婦層の満足度を徹底的に追求して、セールスポイントにしたもの、これらは着実に売れているとのこと。



▼ 鳥海興産有限会社

横浜市神奈川区鶴尾町3丁目32

代表取締役 鳥海邦博

従業員 6名

主な加盟流通機構・団体として、MRD、住通、横浜不動産研究会、不動産ニュース・アットホーム、住宅流通センター住流会等々、物件の収集には非常に熱心である。

神奈川宅建流通のコンピューター会員(約600社)で、神奈川6,000社の10%が参加している。

会費は月額22,000円(リース)とのことで、物件検索の操作を見せて頂いたが、かなり手間がかかるものというのが実感。



5月24日(金)

▼ 不動産ニュース株式会社

東京都大田区鵜の木3-19-2

代表取締役 松村文衛

事業本部長 山口晴男

3階建の本社ビルと、作図の分室を見学、大量に印刷される図面物件、コンピューターによる間取りの作成等、OA化は着実に進んでいるという実感を受ける。どの図面も実に見やすく、きれいであり、反省させられた。



▼ 株式会社インエステート

東京都渋谷区桜丘町24-3

代表取締役 石野昭雄

従業員 7名

渋谷駅前のビル1階で、集客能力もあり、入り易い店舗造り
をしている社長は、経営理念として、『不動産業者は信用を
売る』ということを力説し、実践している。

工夫して作成した、用紙類を頂きましたので、参考になる点
があれば、各社で取り入れて頂きたい。



▼ 株式会社 鈴木不動産

東京都渋谷区代々木2-10-10

代表取締役 鈴木正彦

従業員 6名

新宿南口のビル1階に、事務所を持つ親子2代の老舗で、住
通チェーン加盟店。

場所の関係からも、テナントビル管理を得意の業務としている。



【座談会】

第2次首都圏調査視察に参加して

昭和60年6月8日

㈱リスト事務所

出席者

特別出席(司会) 藤田紀郎 会長
団 長 小泉康弘
団 員 西出金次
" 原口伸一
" 堂高末吉
" 三浦征夫
" 石川英一

司会 第二次首都圏視察研修に参加された皆様、大変ごくろうさまでした。今日の座談会をたまたま本部で行うということで、居合せた私がお尋ね役ということで進行させていただきます。まず視察団全体の行動スケジュールを小泉団長から――。

小泉 今回の首都圏視察研修は、リストニング協会の創立二十周年記念の一環という意味もあり、5月23日から2泊3日の日程で、6名の会員からなる視察団が行ってまいりました。

まず不動産業界の大きな流れをつかむという意味で、丸の内の住友信託銀行不動産部、不動産ニュース本社を訪ね、次いで第一次視

察団では、首都圏周辺の比較的規模の大きい不動産業者を訪問したのに対し、どちらかと言うと中規模、10人以下の優良不動産業者に絞って、横浜の「鳥海興産」渋谷の「インエステート」新宿の「鈴木不動産」飛び込みで、賃貸専門の「アパマン館」を訪ねてまいりました。

どちらを訪ねても大変親切な対応をしていただき御紹介をしていただきました、住友信託銀行札幌支店様、不動産ニュース社様に厚く御礼申し上げたいと存じます。

司会 それでは、最初に団員の方々から今回の視察についての総括的な印象からお伺いをして、そのあと個別のテーマでお話しを伺いたいと存じます。まずコーディネーター役としての西出さんから――。

西出 強い印象を受けたことは、訪問先の各企業とも、優良店ということもありましようが、どなたも大変紳士的で立派な方ばかりでしたので、こういう方が多くなれば、われわれ不動産業界の評価も一層高くなるということ。住友信託では、アンケートをとっており

ましたが、これが直接不動産の売買とは無関係な、ライフサイクル、或いは教育環境など、消費者意識の調査をやっていること――なにか遠大な計画が進められている点です。

堂高 私は、ユーザーに対して、媒介契約、売買契約に、コンサルティング機能が極めて重要視されていることが印象的でした。単純に情報を売ると言う時代ではなくて、顧客の財産作りや税金問題、子供の教育問題まで相談にのる脱不動産という流れを強く感じてまいりました。

石川 今回は先輩5人と同行し、大変勉強になりましたが、近未来としての札幌、人口増、地価上昇、高齢化社会に対応する店舗づくり、流通機構、賃貸業と、その管理等に注意してまいりましたが、特に渋谷の「アパマン館」が興味をひきました。

原口 札幌の業者とどこが違うのかに関心がありましたが、自からの業務に非常に厳しい、例えば凶面ですが、実にきれいで見やすい、キャッチフレーズも適切で、顧客のニーズをとらえようと必死な様子が感じられました。依頼された物件を絶対に仲介するという意気込みが違います。

それと、一業者が複数の流通機構に加入し、自分のテリトリー内の情報は、完璧に把握しようとしています。札幌の業者とは一味も二味も違っています。

三浦 売却情報の収集の面では、かなりの部分を流通機構等を利用することで、量的には豊富に確保していたが、買情報、つまり見込客発掘の為の活動内容は、住友信託のアンケート方式を除いては、従来通りのチラシ、情報誌への掲載、人脈による紹介等では、特に参考となる様なことはなかったようです。

司会 先程、西出さんからの住友信託のアンケート方式のアプローチの話ですが――。

小泉 単的に売却物件が少ないと言うところからの発想で、いかにして消費者の潜在需要を掘り起していくか――。

原口 そうなんです。例えば、都心部の老朽化したマンションにお住まいの方に、都市再開発、高度利用についての意識調査をしているんです。

つまり、この雑踏の中での生活に満足なのか、緑の多い住環境を求めているのかなど――究極的には、物件としての、対象を求めての調査なんです。

小泉 不動産についての直接的な調査でなく、ワークショップおいたアンケートだからユーザーも書きやすい。

西出 不動産の「不」の字も出さないので、サブ的な考えでアンケートをとり、それをいかに分析していくか——ソフトなテクニックです。

原口 恐らく、地域別にいろいろなアンケートをとり、それを総括し、コンピューターで分析、市街地再開発指向のデータが住民意識としてとらえられると、仕事が生れる——。

三浦 このアンケート方式による戸別訪問は、長期的な顧客の開拓ですが、当社も是非この方法をアレンジして、早急に営業活動に採用したいと思います。

石川 それが、資産運用のコンサルタント業務につながっていく。

西出 コンサルタント業務をダイレクトとインダイレクトに別けると、このケースは、インダイレクトの範疇に入るわけです。

司会 こういうソフトなアプローチは、われわれにとっても今後の検討課題ですね。

原口 うちの協会でやると、すぐ本音が出て、西出さんの言うインダイレクトとはいかないかも知れない。

司会 今回訪問した各社では複数の流

通機構に入っているということでしたが、OA化の問題を含めていかがでしたか——。

原口 横浜の鳥海興産さんでは、MRD、住通、不動産ニュース社のアットホーム、県宅建協会等を含めて八つの流通機構に入っていました。

1週間で図面配布の量が10センチにもなるそうです。可能なかぎりの流通機構を利用しているところですよ。

三浦 OA機器、特にコンピューターがどれだけ日常業務に活用され、業務に寄与しているか、一番興味がありました。今回の訪問先だけの判断は危険でしょうが、ほとんど使いこなされていない感じがしました。特にソフト面での量的、質的な充実がなされないかぎり業界での普及には、かなり時間が要すると感じました。

西出 外見的には札幌の経営スタイルとそう変わりませんが、鳥海興産では、MDRのキャプテンシステムを早くに取り入れて、コンピューター、ワープロなどをジョイントしています。

コンピューターについては、今回の訪問先でも時期尚早というか、埃りをかぶっている感じです。

堂高 あのような状態ならリスティン

グ協会の本部から、集約された迅速なデータ、図面がファクシミリで送られてくるほうが、はるかにスムーズなOA化だと思う。

原口 コンピューターシステムを実際にみせていただきましたが、まず県宅建協会から物件の索引簿が回ってきて、これをコンピューターによって検索しますが、コード番号ですから、結構操作が複雑になり、結局目的の物件を探してたら、相手に電話してファクシミリで送ってもらう、一つの物件入手に30分はかかっています。今回訪問した中では、コンピューターは1社だけ、ファクシミリは全部入っていました。

司会 OA化、特にコンピューターの導入によるトリガー効果という点では、いま一つのようなのですが、渋谷の「アパマン館」では、コンピューターがフル稼働しているということですが。

原口 「アパマン館」というのは、㈱ハウザーが経営するアパート・マンションの賃貸斡旋です。従業員は20代の若い人、また「アパマン館」では引越しもやっていて、「アパマン引越センター(株)」という会社もつくっているんです。

堂高 「アパマン館」の営業所は、都内に250。土、日で成約件数500件、

2千人の来客数があるそうです。物件登録数は常時10万件を越えている。物件の説明者、契約担当者、会計担当者の三部門に分れ、キーボードをたたいて、顧客に物件を画像で説明し、良ければ重要事項の説明、次は会計という流れ作業になっています。

小泉 気に入った物件があれば、身分調書を書き、貸主のところへ行き、良ければ戻ってきて仮契約ということですよ。

石川 私は賃貸業務もやっておりますので非常に興味をもって見てまいりました。コンピューターに登録した賃貸物件を業者が案内もせず営業できる、システムとして一つの方向だと思います。札幌では、状況は違いますが、将来的な見通しではいい勉強になりました。若い人が自分でコンピューターを使って物件を検索する、大変いい感じがします。

司会 首都圏での賃貸物件の需給関係もありましょうが、文字情報から画像情報の有効性が生かされていて参考になります。ところで第一次視察団では「労務報酬規定」をもってまいりましたが、今回は、「コンサルタント業務の報酬」ということですが——。

西出 今回の視察で秘かに一番大きな

課題だなと感じていたのですが、第一に宅建業法に低触しないという前提で、不動産の有効利用、或いは税務問題、相続、贈与等の相談を受け、仕事が処理した場合、一定のコンサルタント報酬をいただくという仕組みですが、当然受けとるべきだという信念をもっていました。報酬額の目安など課題は多いと思いますが。

原口 トータルな土地の有効利用、例えば、ビル建設の場合の資金計画、設計、テナント募集、メンテナンス等、トータルな企画業務をした場合、それに見合うコンサルタント料を受けるといことですが。

石川 たださまざまなコンサルタント業務に、弁護士法とか税理士、司法書士法との関係が問題となってきます。不動産業者の取扱うコンサルタント業務の範囲を明確にしておかないといけない。

堂高 先の「労務報酬」にしても同じですが、われわれの業務の拡大につながっていただけに関係する諸団体が真剣に取り組んでいただきたいと思います。

司会 そろそろ時間ですので、小泉団長からしめくくりを――。

小泉 今回訪問した各社で、少しずつ表現は違っておりましたが、これからわれわれは不動産を売るので

はなく、信用とサービスを売っていくんだということを言われました。

これはわれわれリスティング協会が、中期計画の中で、数年前から提起し目標としてきたことと合致するわけです。

リスティング協会の方向性がしっかりと確かなものであったということ、あらためて感じ、大変意を強くして帰ってまいりました。

司会 自画自賛のきらいもありますが、いい結論が出ましたところで終わりたいと思います。

どうも御苦勞様でした。



調査視察団名簿

- | | | | |
|-----|-------------------|--------------|-------------------|
| 団 長 | 小 泉 康 弘 | (株) 北 拓 | |
| | 中央区北 2 条東 1 丁目 | | ☎ 2 3 1 - 1 5 5 5 |
| 団 員 | 西 出 金 次 | 西出不動産事務所 | |
| | 中央区大通西 2 6 丁目 | | ☎ 6 3 1 - 5 3 9 5 |
| 団 員 | 原 口 伸 一 | (株) 大一ビルデインス | |
| | 中央区南 2 条西 2 8 丁目 | | ☎ 6 1 1 - 0 5 8 1 |
| 団 員 | 堂 高 末 吉 | 堂 高 商 事 | |
| | 豊平区月寒東 4 条 1 9 丁目 | | ☎ 8 5 3 - 0 0 6 7 |
| 団 員 | 三 浦 征 夫 | 三栄住宅流通(株) | |
| | 豊平区平岸 4 条 9 丁目 | | ☎ 8 2 3 - 7 7 6 3 |
| 団 員 | 石 川 英 一 | 白栄ホームサービス(有) | |
| | 白石区本郷通 1 3 丁目南 5 | | ☎ 8 6 2 - 2 5 5 5 |

－ 以 上 6 名 －